

*Eli Lilly and Company*

*Relatório Anual de 2007*

*Anúncio da Reunião  
Anual de 2008*



*Lilly*

Respostas que fazem a diferença.



*Candy Edwards é esposa, mãe, avó e artista autodidata com uma paixão por ajudar os outros. Ela também é uma paciente que está sendo tratada com Cymbalta®.*

*Há dois anos, Candy teve uma infecção por estafilococo que a manteve hospitalizada e acamada por vários meses. A infecção foi tão grave que quase a matou. Embora Candy tenha sobrevivido, ela se descobriu em um mundo de dor intensa, medo, raiva e desespero. Essa corajosa mulher cuja família, amigos e comunidade conheciam tão bem, logo se tornou irreconhecível. Candy perdeu o interesse por tudo, até mesmo sua família e sua arte.*

*“Eu chorava o tempo todo e tinha frequentes mudanças de humor”, conta Candy. “Me sentia como se estivesse em um buraco bem fundo, era como se eu estivesse aprisionada. O suicídio parecia ser a única saída.”*

*Felizmente, o marido de Candy, Freddie, com quem ela é casada há 30 anos, percebeu que havia algo extremamente errado com a mulher que ele amava e convenceu-a a procurar um médico. Embora inicialmente ela tenha se negado a aceitar o diagnóstico de depressão e tivesse inicialmente se recusado a tomar o remédio prescrito pelo médico, Candy finalmente concordou em se dar uma chance.*

*O médico de Candy havia prescrito Cymbalta e ela relembra que, em uma semana, já podia sentir diferença.*

*“O Cymbalta funciona para mim”, conta ela. O momento marcante foi o dia em que ela acordou e decidiu se maquiar, algo que não fazia há quase 6 meses. “Finalmente comecei a sentir que estava voltando ao normal.”*

*Hoje, Candy está usando seu amor à arte para ajudar a conscientizar as pessoas sobre a segurança nas estradas da Geórgia, seu estado natal. Ela criou personagens como “Boostie”, que fala da importância dos assentos apropriados para crianças, e “Buckley”, uma personagem que incentiva os motoristas a usar o cinto de segurança.*

*Candy não se envergonha de contar a sua história aos outros e, ao fazer isso, ela se torna uma fonte de esperança e inspiração para outras pessoas que sofrem de depressão.*

*“Sempre as aconselho a procurar o médico”, diz Candy. “Se eu não tivesse procurado ajuda, talvez tivesse perdido tudo o que tinha. Agora, tenho minha família e minha vida de volta. Isso foi uma benção.”*

## Destaques financeiros em 2007

ELI LILLY AND COMPANY E SUBSIDIÁRIAS

(Milhões de dólares, exceto nos dados por ação)

Ano encerrado em 31 de Dezembro

2007

2006

Variação %

Vendas líquidas	US\$18.633,50	US\$15.691,00	19
Vendas líquidas <sup>1</sup>	18.706,20	16.446,20	14
Pesquisa e desenvolvimento	3.486,70	3.129,30	11
Pesquisa e desenvolvimento como % de vendas líquidas	18,7%	19,9%	
Renda líquida	US\$ 2.953,00	US\$ 2.662,70	11
Lucro por ação – diluído	2,71	2,45	
Itens de reconciliação <sup>2</sup> :			
Adquiridos na pesquisa e desenvolvimento de processos	0,63	—	
Redução de ativos, reestruturação e outros encargos especiais	0,15	0,73	
Redução nas recuperações de seguro esperadas para garantias de produtos	0,06	—	
Ajuste como se a aquisição da ICOS tivesse sido concluída em 1º de Janeiro de 2006 <sup>1</sup>	(0,01)	(0,15)	
Lucro revisado por ação – diluído	3,54	3,03	17
Dividendos pagos por ação	1,70	1,60	6
Despesas com ativos	1.082,4	1.077,8	—
Funcionários	40.600	41.500	(2)

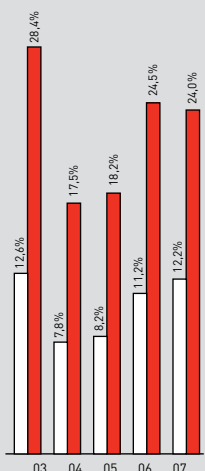
<sup>1</sup>As vendas e os lucros por ação assumem que a aquisição da ICOS tenha sido concluída em 1º de Janeiro de 2006. Os resultados simulados são apresentados para fornecer a percepção adicional das tendências subjacentes nos negócios.

<sup>2</sup>Para obter mais informações sobre os itens de reconciliação, consulte a seção Resultados financeiros da Visão geral executiva na página 10.

### Retorno de Ativos e Patrimônio Acionista

(retorno de ativos baseado na renda líquida dividida pelo saldo de ativos da média trimestral; retorno sobre o patrimônio baseado na renda líquida dividida pela média do patrimônio dos acionistas)

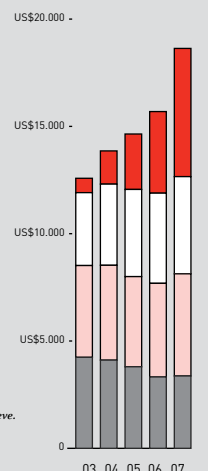
A renda líquida aumentou 11% em 2007 em comparação a 2006. A renda líquida, o retorno de ativos e o retorno sobre o patrimônio foram afetados por decisões estratégicas no sentido de obter os direitos de várias moléculas e tecnologias em vários estágios clínicos de desenvolvimento, conforme descrito no rodapé 3, bem como por reduções de ativos, reestruturação e outros itens relacionados. Essas decisões estratégicas resultaram em encargos de US\$1,05 bilhão que limitaram o crescimento do retorno sobre ativos em 1,0 ponto percentual, para um retorno de 12,2%, e causam um leve declínio do retorno sobre o patrimônio de 0,5 ponto percentual, para um retorno de 24,0%.



### Os produtos lançados nesta década impulsionaram nosso crescimento de vendas (US\$ milhões)

A venda líquida combinada de nossos produtos lançados nesta década (Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta e Yentreve) aumentou 57% em 2006, representando US\$6,0 bilhões, ou 32% da venda líquida total, comparados a US\$3,8 bilhões, ou 24% em 2006. Assumindo a nossa aquisição da ICOS, ocorrida em 1º de Janeiro de 2006, a venda líquida combinada desses produtos aumentou 33% em 2006. A venda líquida combinada do Gemzar, Humalog, Evista e Actos aumentou 8% para US\$ 4,5 bilhões e representou 24% das vendas. A venda de Zyprexa aumentou 9% em 2007.

■ Produtos lançados nesta década:  
Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta e Yentreve.  
□ Outros produtos estabelecidos Gemzar, Humalog, Evista e Actos  
■ Zyprexa  
■ Outros



## Aos nossos acionistas

A Eli Lilly and Company gerou excelentes resultados em 2007, destacados por um crescimento de 14% nas vendas, um crescimento de 17% na renda líquida ajustada e a movimentação de não menos do que 16 novas moléculas para testes clínicos. Avaliado mais amplamente pelo crescimento dos nossos produtos recém-lançados em diversos mercados, pelo sucesso dos nossos esforços de desenvolvimento de negócios e pelo progresso de descobertas no nosso pipeline de desenvolvimento, o ano de 2007 foi um dos mais bem-sucedidos da história da Lilly.

Igualmente importante em 2007 foi o fato de termos colocado em vigor uma nova visão da empresa – dedicada a melhorar os resultados para cada paciente em especial – e termos acelerado a transformação da Lilly para concretizar essa aspiração.

Nesta carta, esperamos divulgar todas essas realizações com mais detalhes.

### Transição da Liderança

Próximo ao final de 2007, anunciamos uma transição de liderança que foi cuidadosamente planejada por um tempo. Sidney Taurel se aposentará como diretor executivo no final de Março de 2008, transferindo seu cargo a John Lechleiter. Taurel continuará a ser presidente do conselho de administração até o final de 2008.

Lechleiter assume a nova função tão bem preparado quanto qualquer um de seus nove predecessores no controle da Eli Lilly and Company. Doutor em química e funcionário da Lilly desde 1979, quando iniciou suas atividades na área de pesquisa e desenvolvimento de processos, Lechleiter irá dobrar o compromisso da Lilly em desenvolver produtos que sejam os melhores da classe e/ou os primeiros da classe terapêutica à qual pertencem. Ele também traz uma ampla experiência em desenvolvimento de produtos, assuntos regulatórios e operações globais. Anteriormente, Lechleiter já esteve no comando como líder operacional da Lilly por mais de dois anos, um período de sólido crescimento nas vendas e desempenho constante em pesquisa e desenvolvimento, manufatura e marketing.

A parceria na liderança da Lilly durante os últimos dois anos foi estreita e frutífera, e a natureza da transição demonstra uma ampla harmonia mais ampla de propósitos dentro da empresa. A visão da Lilly de proporcionar resultados ideais para pacientes individuais não é de Sidney ou de John. Trata-se de uma visão que compartilhamos e que incorpora a promessa da nova ciência, as realidades do ambiente externo e as aspirações dos nossos colegas da Lilly no mundo inteiro.

Também compartilhamos a crença de que na Lilly o papel mais importante do diretor executivo é reforçar continuamente os valores da empresa, que são excelência, integridade e respeito pelas pessoas. Face às expectativas e ao olhar crítico dirigidos ao nosso setor hoje em dia, nunca foi tão importante para todos na Lilly colocar esses valores em prática, demonstrando o seu melhor desempenho e uma conduta perfeita.

### Resultados financeiros

Em 2007, as vendas da Lilly cresceram 19% segundo os relatórios, chegando a US\$18,634 bilhões. Assumindo

que adquirimos a ICOS tanto em 2006 quanto em 2007, nossas vendas cresceram 14%, chegando a US\$18,706 bilhões. O crescimento das vendas ultrapassou o do setor farmacêutico em cada um dos maiores mercados do mundo (EUA, Europa e Japão) e atingimos um aumento de 7% do volume de vendas no mundo.

Demonstrando nosso compromisso contínuo em ampliar as vendas mais rapidamente do que as despesas operacionais, a renda líquida ajustada e os lucros por ação cresceram ambos 17% em 2007, chegando a US\$3,863 bilhões e US\$3,54, respectivamente. Conforme divulgado, o crescimento foi de 11%, chegando a US\$2,953 bilhões e US\$2,71. Os resultados ajustados assumem a propriedade da ICOS em ambos os anos e também adaptam à despesas de garantia dos produtos, redução dos ativos e reestruturação em ambos os anos, bem como os encargos relacionados à aquisição de compostos em desenvolvimento no ano de 2007 (para reconciliação, consulte a página 1).

### Performance dos Produtos

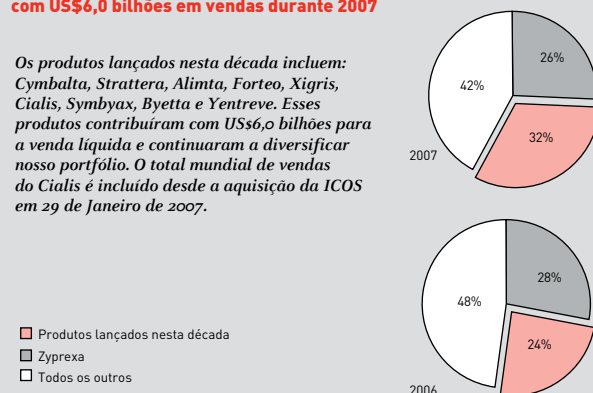
O produto de maior venda da Lilly, o Zyprexa, está começando a enfrentar a concorrência de genéricos em alguns países, particularmente Canadá e Alemanha, mas a demanda por esse tratamento cresceu nos mercados fora dos Estados Unidos em 2007, ajudando a impulsionar as vendas em 9%, chegando a US\$4,761 bilhões. Nos EUA, uma tendência de queda existente há um certo tempo na participação do Zyprexa nas novas prescrições no mercado varejo continuou ocorrendo lentamente em 2007, apesar dos novos produtos concorrentes, das mudanças de bula e dos anúncios negativos por parte de advogados.

A perda da proteção da patente do Zyprexa e outros produtos no começo da próxima década aumenta a importância do sólido crescimento das vendas dos nossos produtos mais recentes e esses produtos conseguiram enfrentar o desafio. As vendas de produtos Lilly lançados nesta década cresceram coletivamente até 33% em 2007 e representaram 32% das vendas totais, comparadas aos 28% em 2006.

O Cymbalta continua tendo uma particular importância para o desempenho da Lilly nos próximos anos, e estamos satisfeitos com o seu absoluto sucesso em 2007. As vendas

#### Os produtos lançados nesta década contribuíram com US\$6,0 bilhões em vendas durante 2007

Os produtos lançados nesta década incluem: Cymbalta, Strattera, Alimta, Forteo, Xigris, Cialis, Symbyax, Byetta e Yentreve. Esses produtos contribuíram com US\$6,0 bilhões para a venda líquida e continuaram a diversificar nosso portfólio. O total mundial de vendas do Cialis é incluído desde a aquisição da ICOS em 29 de Janeiro de 2007.





John C. Lechleiter, Ph.D. Sidney Taurel

*Presidente e Diretor  
de Operações*

*Presidente do Conselho Administrativo  
e Diretor Executivo*

mundiais do Cymbalta cresceram 60% em 2007, colocando-o pela primeira vez acima da marca dos US\$2 bilhões em vendas anuais. Acreditamos que a qualidade das nossas interações com a força de vendas, nosso investimento na propaganda direta para os consumidores e o grande acesso do produto às padronizações em formulários específicos foram fundamentais para este sucesso. Porém, nenhum fator é mais importante do que a capacidade do Cymbalta de atender a importantes necessidades médicas. A paciente na capa deste relatório anual é uma das diversas pessoas cuja saúde foi melhorada com a ajuda do Cymbalta.

O Cymbalta também se beneficiou em 2007 com a aprovação de novas indicações. Nos EUA, o FDA (Food and Drug Administration) aprovou o Cymbalta para o transtorno da ansiedade generalizada e para o tratamento de manutenção do transtorno depressivo maior em adultos. Em 2007, também submetemos os dados de Cymbalta para o tratamento da fibromialgia, para análise da instituição regulatória.

O nosso tratamento contra o câncer, o Alimta, foi outro grande destaque em 2007, crescendo 40% no mundo inteiro, até a marca dos US\$854 milhões. O Alimta está agora aprovado em 86 países e é o líder mundial de mercado para o tratamento de segunda linha do câncer pulmonar de células não-pequenas. Além disso, continuamos a avaliação

de potenciais indicações do uso de Alimta para o tratamento de outros tipos de tumores.

Nosso tratamento contra a osteoporose, o Forteo, vendido como Forsteo em alguns países, também teve um bom ano, crescendo 19% no seu quinto ano no mercado. Demonstrando nosso compromisso com os resultados de cada paciente, desenvolvemos programas para melhorar a adesão ao tratamento com Forteo (fator crítico de seu sucesso) e percebemos aumentos significativos na porcentagem de pacientes que continuaram a usar o produto pelo período ideal de 18 a 24 meses.

O Byetta, produto contra diabetes desenvolvido pela Lilly em parceria com a Amylin, atingiu um crescimento de vendas de 51% em 2007, principalmente nos EUA. As vendas fora dos EUA começarão a contribuir em grande escala, uma vez que lançamos o Byetta em 22 países em 2007 e planejamos lançá-lo em até 45 países adicionais em 2008. Estamos satisfeitos com o Byetta, com base na sua avaliação favorável como verdadeira inovação no tratamento do diabetes tipo 2. Pesquisas clínicas mostram que o Byetta está ajudando muitos pacientes a obter melhor controle da glicose e, ao mesmo tempo, perder peso.

Em nossa última carta para você no ano passado, afirmamos que a reaceleração da Lilly no segmento de

diabetes – baseado expressivamente na família de insulinas Humalog – era um objetivo-chave. A Lilly fez progressos com relação a essa meta em 2007, embora ainda não estejamos satisfeitos. O Humalog volta a ter participação em alguns mercados, promovendo um crescimento de 20% fora dos EUA em 2007 como um todo e de 32% no quarto trimestre. Nos EUA, nosso volume total de prescrições do Humalog cresceu em 2007 pela primeira vez em quatro anos, e pretendemos manter essa tendência ao mesmo tempo em que obtemos participação no mercado com as novas prescrições.

Nosso resumo do progresso da Lilly em 2007 não estaria completo sem a devida atenção às notáveis contribuições da nossa unidade de negócios de saúde animal, a Elanco. As vendas mundiais da Elanco atingiram quase US\$1 bilhão em 2007, representando um aumento de 14%. A aquisição em 2007 da Ivy Animal Health e os lançamentos contínuos de produtos para animais de estimação (seis estão planejados para um período de quatro anos) coloca a Elanco em uma posição para crescimento contínuo e significativo no futuro.

### Progresso do Pipeline

A saúde de longo prazo de qualquer empresa farmacêutica é determinada pelo seu pipeline de pesquisa e desenvolvimento – a promessa de inovações futuras. Nesse sentido, acreditamos que a perspectiva para a Lilly seja bastante sólida. Em 2007, a Lilly trouxe 16 novas moléculas (NMEs) para triagem em humanos – um recorde sem paralelos na nossa história. Aumentamos nosso portfólio de novas moléculas testadas em pacientes em quase 50%, chegando a 44, e em 2008 estamos prestes a adicionar outras 15 moléculas candidatas a iniciarem a avaliação clínica.

Um destaque da nossa fase final de desenvolvimento em 2007 foi a submissão do Prasugrel ao FDA, após um grande esforço das equipes regulatória e médica da Lilly. O Prasugrel (o nome comercial proposto é Effient™) é um novo tratamento para pacientes com síndrome coronariana aguda submetidos à angioplastia.

Além do Prasugrel, a Lilly tem outras sete moléculas na Fase III de estudos ou aguardando aprovação regulatória, incluindo novos tratamentos contra osteoporose, diabetes, esclerose múltipla e linfoma não-Hodgkin, uma versão inalada de insulina, uma fórmula semanal do Byetta e uma forma injetável de ação prolongada do Zyprexa. A Lilly também tem mais de uma dúzia de novas indicações, extensões de linha e dispositivos que estão na Fase III de estudos ou em avaliação por órgãos regulatórios.

Se forem bem-sucedidas, a maioria dessas terapias será aprovada entre 2008 e 2011, fortalecendo ainda mais o portfólio de produtos da Lilly, à medida que as patentes mais antigas começarem a expirar. Ao mesmo tempo, a Lilly tem o pipeline em mais sólido da sua história de moléculas na fase intermediária e estamos acelerando o desenvolvimento de algumas delas. Como resultado, a Lilly terá pelo menos 10 moléculas na Fase III em 2011 – com a meta de lançar dois medicamentos por ano durante esse período, e subindo para três por ano em 2014.

### Desenvolvimento dos Negócios

Com base no crescente fluxo de caixa, a Lilly investiu quase US\$3 bilhões em aquisições e licenças em 2007,

para fortalecer nosso desempenho de vendas e nosso pipeline de pesquisa e desenvolvimento. O que merece mais destaque foi a nossa bem-sucedida integração das operações da ICOS, o que nos permitiu obter desempenho considerável na venda e no marketing do Cialis, representando um aumento de 25% das vendas mundiais em 2007, chegando a US\$1,216 bilhão.

A aquisição da Hypnion em 2007 nos deu acesso a um novo composto promissor para distúrbios do sono, bem como uma presença mais ampla nessa área de pesquisa. Além disso, celebramos acordos de licenciamento com a OSI Pharmaceuticals e a MacroGenics, com acesso a promissores compostos e plataformas de pesquisa com foco no diabetes e várias doenças auto-imunes, com a Glenmark Pharmaceuticals a obter os direitos a um portfólio de possíveis compostos contra a dor e com a BioMS Medical para um possível tratamento contra a esclerose múltipla.

O crescente fluxo de caixa também nos permitiu aumentar nosso dividendo trimestral no quarto trimestre de 2007 em quase 11% e isso nos dará liberdade para buscar oportunidades de crescimento e maior valor do pipeline por meio de aquisições e licenciamentos nos próximos anos.

### Transformação

Anteriormente, mencionamos a visão da Lilly de se tornar uma empresa realmente voltada ao paciente, concentrada em otimizar os resultados para cada paciente. Embora percebamos que a realização dessa visão poderá demorar muitos anos, estamos satisfeitos com o fato de que o ano de 2007 trouxe as primeiras evidências tangíveis da transformação da Lilly em uma empresa que oferece uma proposição de valor inconfundível para as pessoas que dependem de seus produtos.

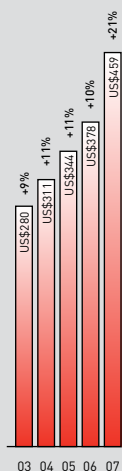
Por exemplo, o esforço de “adaptar” nossos medicamentos às necessidades de pacientes individuais, fornecendo o remédio ideal com a dose certa e no momento certo, está gerando frutos. Isso resultará na compreensão mais clara dos benefícios/riscos igualmente para pacientes, médicos e usuários – com base no maior grau de confiança de que um medicamento irá funcionar efetivamente e com efeitos colaterais controláveis.

O maior estudo clínico da Lilly com o uso de Prasugrel é um excelente exemplo. Concluído em 2007, o chamado estudo TRITON produziu dados sólidos em pacientes para os quais os benefícios do Prasugrel ultrapassam claramente os riscos; em pacientes que se beneficiaram do remédio, mas que também tiveram riscos aumentados de sangramento (e que, portanto, podem ter melhores resultados com uma menor dose); e na pequena porcentagem de pacientes que parece não ter obtido maiores benefícios com o Prasugrel em comparação ao risco potencial.

A Lilly também fez considerável progresso na sua transformação de uma indústria farmacêutica totalmente integrada (o antigo modelo “FIPCO”) no que chamamos de uma rede farmacêutica totalmente integrada – ou “FIPNET”. No novo modelo, recorreremos a uma ampla variedade de recursos externos à nossa empresa, para aumentarmos a nossa capacidade efetiva e o nosso acesso aos recursos externos, para reduzirmos o nosso nível de riscos e acelerarmos o desenvolvimento e, em última análise, para ajudarmos a reduzir o custo médio de pesquisa e desenvolvimento por molécula.

### A venda líquida por funcionário continua a crescer (milhares de US\$)

Em 2007, continuamos a nos concentrar na produtividade, liderados por nossa equipe de Black-Belts do Six Sigma. A venda líquida por funcionário aumentou 21%, chegando a US\$459.000. O aumento foi atribuído à inclusão das vendas do Cialis desde a aquisição da ICOS e à redução contínua do número de funcionários.



Parte dessa transformação envolve uma terceirização bastante tradicional; por exemplo, o trabalho de desenvolvimento inicial das nossas parcerias com a ChemExplorer e a PharmExplorer na China e nossos esforços de descoberta com a Jubilant na Índia. Entretanto, ao mesmo tempo, estamos sendo pioneiros em novas maneiras de compartilhar riscos e recompensas, como a nossa parceria com a Nicholas Piramal. Em troca de pagamentos significativos e de direitos autorais se o produto chegar ao mercado, essa empresa sediada na Índia está desenvolvendo moléculas de nosso pipeline até o final da Fase II, durante a qual podemos optar por trazê-las de volta ao portfólio da Lilly. A Lilly tem uma colaboração semelhante no compartilhamento de riscos com a Suven Pharmaceuticals em Hyderabad, que será expandida em 2008. Além disso, concretizamos uma parceria para a fase pré-clínica com a Hutchison MediPharma da China, com foco na oncologia e inflamações.

A Lilly sob o foco de “FIPNET” também contribuirá com os nossos ganhos de produtividade. Desde 2003, a Lilly reduziu o número de funcionários em cerca de 11% no mundo inteiro, aumentou receita líquida por funcionário em 64%, aumentou o resultado bruto como uma porcentagem das vendas e reduziu a infra-estrutura de manufatura, pesquisa e desenvolvimento e administração, ao mesmo tempo em que melhorou o resultado geral.

Mais do que nunca, o Six Sigma é indispensável na Lilly, como importante propulsor da produtividade e de uma maior transformação. Desde que iniciamos o Six Sigma em 2005, a Lilly conseguiu concluir cerca de 2.000 projetos, com impacto sobre as despesas e também aumento das vendas, reduzindo o tempo dos ciclos de pesquisa e desenvolvimento e melhorando efetivamente todos os aspectos dos negócios.

### Apresentações

Evidentemente, 2007 deixou memórias bastante favoráveis para a Lilly, como um ano de grande desempenho e maior confiança na nossa transformação. O ano terminou com um toque particularmente promissor com o evento global “Vision Jam”, envolvendo mais de 22.000 funcionários e contratados da Lilly. Facilitado pela IBM, esse evento de quatro dias reuniu as pessoas na Lilly em um ambiente on-line para dar novas idéias e explorá-las sem limites. O evento literalmente proporcionou à Lilly milhares de novas

idéias, linhas de discussão e debates bem argumentados, com foco na nossa transformação. Muitas das idéias serão implementadas antes da impressão deste relatório e muitas outras se seguirão.

O evento também nos deixou mais convencidos do que nunca de que a Lilly tem a criatividade e o compromisso necessário entre seus funcionários para *superar* as expectativas dos nossos clientes.

A difícil natureza do ambiente externo da Lilly não se alterou no ano passado. As populações, em média, estão mais saudáveis e ficando mais idosas na maior parte do mundo, compelindo a demanda por assistência médica e, portanto, impulsionando o custo geral com saúde. Em geral, os remédios de venda sob prescrição representam uma pequena parte dos gastos de governos e convênios com a saúde pública, e o uso de nossos produtos costuma reduzir os gastos com o tratamento. Mesmo assim, o setor farmacêutico sofre regularmente uma forte pressão sobre os nossos níveis de reembolsos e acesso ao mercado em quase todos os locais em que fazemos negócios. Infelizmente, somos freqüentemente vistos como alvo fácil em tentativas de limitar os gastos em um médio prazo ou como culpados pelas inevitáveis deficiências dos sistemas de saúde pública. Ao mesmo tempo, as crescentes expectativas das agências regulatórias do setor apenas se somaram às despesas e à complexidade da pesquisa e desenvolvimento farmacêutico.

Na Lilly, optamos por encarar essas realidades não como desculpas, mas como motivadores para nosso próprio desempenho e nossa transformação contínua. Não podemos eliminar as condições subjacentes que mantêm o setor farmacêutico sob pressão e critérios rigorosos de avaliação. Entretanto, podemos controlar nossas próprias despesas e melhorar a nossa forma de trabalho. Podemos utilizar o que estamos aprendendo sobre biologia humana para melhorar a eficácia e os perfis de benefícios/riscos dos produtos que surgem de nosso pipeline. Podemos fazer várias coisas para melhorar a forma de diagnosticar e aprimorar os tratamentos utilizados. Podemos ajudar a melhorar o acesso dos pacientes aos nossos produtos e divulgar as nossas práticas de negócios através da transparência. Além disso, podemos assumir mais responsabilidade pelos desafios de saúde pública que a sociedade enfrenta como um todo, como demonstra nosso relatório corporativo de responsabilidade social (consulte a página 9).

Se fizermos tudo isso, e de forma eficiente, a Lilly concretizará a sua visão de melhorar os resultados para pacientes individuais e, ao mesmo tempo, será capaz de garantir que o seu próprio futuro seja brilhante.

Em nome do conselho administrativo,

Sidney Taurel  
Presidente do conselho administrativo e Diretor Executivo

John C. Lechleiter  
Presidente e diretor de operações

## Inovação na Lilly: o portfólio e o pipeline

### Principais Produtos Comercializados

(as datas indicam o ano do primeiro lançamento global)

2005	<b>Byetta</b> <sup>®</sup>	para diabetes tipo 2 para uso combinado à tiazolidinediona (2007) (parceria com a Amylin Pharmaceuticals, Inc.)
2004	<b>Cymbalta</b> <sup>®</sup>	para transtorno depressivo maior para dor decorrente de neuropatia periférica diabética (2004) para transtorno da ansiedade generalizada (2007) para o tratamento de manutenção do transtorno depressivo maior (2007) (parceria com a Quintiles Transnational Corp. nos EUA, com a Shionogi & Co. Ltd. no Japão e com a Boehringer Ingelheim no restante do mundo)
2004	<b>Alimta</b> <sup>®</sup>	para mesotelioma pleural maligno para tratamento de segunda linha do câncer pulmonar de células não-pequenas (2004)
2004	<b>Symbyax</b> <sup>®</sup>	para depressão bipolar
2004	<b>Yentreve</b> <sup>®</sup>	para incontinência urinária por esforço físico (aprovado e lançado fora dos EUA)
2003	<b>Cialis</b> <sup>®</sup>	para disfunção erétil para uso uma vez ao dia (2007)
2003	<b>Strattera</b> <sup>®</sup>	para o transtorno de déficit de atenção por hiperatividade em crianças, adolescentes e adultos
2002	<b>Forteo</b> <sup>®</sup>	para o tratamento de osteoporose em mulheres na pós-menopausa, as quais apresentem alto risco de fraturas
2001	<b>Xigris</b> <sup>®</sup>	para sepse grave em pacientes adultos com alto risco de morte
1999	<b>Actos</b> <sup>®</sup>	para diabetes tipo 2 (parceria com a Takeda fora dos EUA)
1998	<b>Evista</b> <sup>®</sup>	para a prevenção de osteoporose em mulheres na pós-menopausa para o tratamento da osteoporose em mulheres na pós-menopausa (1999) para redução do risco de câncer de mama invasivo em mulheres na pós-menopausa com osteoporose (2007) para redução do risco de câncer de mama invasivo em mulheres na pós-menopausa com alto risco de câncer de mama invasivo (2007)
1996	<b>Zyprexa</b> <sup>®</sup>	para esquizofrenia para a fase maníaca aguda do transtorno bipolar (2000) Zyprexa <sup>®</sup> Zydis <sup>®</sup> comprimido (2000) para tratamento de manutenção da esquizofrenia (2001) como terapia combinada com lítio ou valproato, para o tratamento da fase maníaca aguda do transtorno bipolar (2002) para tratamento de manutenção do transtorno bipolar (2003) formulação intramuscular de efeito rápido (2004) Zyprexa <sup>®</sup> grânulos (2004; lançado apenas no Japão)
1996	<b>Humalog</b> <sup>®</sup>	Insulina Lispro de ação Rápida para o tratamento de diabetes tipos 1 e 2 Humalog <sup>®</sup> Mix 75/25 (1999) Humalog <sup>®</sup> Mix 50/50 (1999)
1995	<b>Gemzar</b> <sup>®</sup>	para câncer pulmonar de células não pequenas para câncer de pâncreas (1996) para câncer de bexiga (1999; aprovado e lançado em outros países que não os EUA) para câncer de mama metastático (2003) para câncer ovariano recorrente (2004) para câncer do trato biliar (2006; Japão)

1995	<b>ReoPro®</b>	para prevenção de complicações cardíacas isquêmicas em pacientes submetidos à intervenção coronariana, como angioplastia para angina instável associada ao procedimento de stent (1997) <i>(parceria com a Centocor, exceto no Japão)</i>
1987	<b>Humatrope®</b>	para déficit de crescimento causado por deficiência do hormônio do crescimento em crianças para terapia de reposição em adultos com deficiência hormonal do crescimento (1995) para baixa estatura causada pela síndrome de Turner (1997) para baixa estatura idiopática (2003)
1983	<b>Humulin®</b>	para diabetes tipo 1 e tipo 2

### **Novas submissões encaminhadas para a análise do órgão regulatório norte-americano FDA (Food and Drug Administration)**

<b>Duloxetina</b>	para fibromialgia
<b>Olanzapina</b>	para adolescentes com esquizofrenia e transtorno bipolar
<b>Olanzapina LAI</b>	injeção de ação prolongada para esquizofrenia
<b>Olanzapina-Fluoxetina</b>	para depressão resistente a tratamentos
<b>Pemetrexede dissódico</b>	para tratamento de primeira linha do câncer pulmonar de células não pequenas
<b>Prasugrel</b>	para prevenção/redução de eventos aterotrombóticos em pacientes com síndromes coronarianas agudas que se submetem a intervenção coronária percutânea <i>(parceria com a Daiichi Sankyo Company, Ltd.)</i>
<b>Mesilato de ruboxistaurina</b>	para retinopatia diabética
<b>Teriparatida (origem rDNA) injeção</b>	para osteoporose induzida por glicocorticóide

### **Drogas selecionadas para avaliação – fase final de investigação**

<b>Arzoxifeno</b>	para prevenção e tratamento de osteoporose e para a redução do risco do câncer de mama
<b>AIR® Insulina inalada</b>	para diabetes tipo 1 e tipo 2 <i>(parceria com a Alkermes, Inc.)</i>
<b>Duloxetina</b>	para dor crônica
<b>Enzastaurina</b>	para pacientes com linfoma difuso de grandes células B de prognóstico ruim
<b>Exenatida</b>	para uso uma vez por semana
<b>MBP8208</b>	para esclerose múltipla progressiva secundária e esclerose múltipla recidivante <i>(parceria com a BioMS Medical Corp.)</i>
<b>Teplizumab</b>	para diabetes tipo 1 <i>(parceria com a MacroGenics)</i>

*(continua na próxima página)*

## Drogas selecionadas para avaliação – fase intermediária de investigação

---

<b>Anticorpo A-beta</b>	para doença de Alzheimer
<b>Redutor A-beta (Inibidor de secretase gama)</b>	para doença de Alzheimer
<b>Anti-CD20 (AME133v)</b>	para linfoma não-Hodgkin (LNH)
<b>ASAP</b>	para tumores sólidos
<b>Inibidor de fator Xa</b>	para profilaxia de tromboembolismo venoso (TEV), tratamento de VTE e profilaxia de fibrilação atrial
<b>Gencitabina pró-droga</b>	para tumores sólidos
<b>GLP-Fc análogo</b>	para diabetes tipo 2
<b>Ativador da glucoquinase</b>	para diabetes tipo 2 <i>(parceria com a OSI Pharmaceuticals, Inc.)</i>
<b>HY10275</b>	para insônia
<b>Anticorpo beta IL-1</b>	para artrite reumatóide
<b>LP10152 (FGF-21)</b>	para diabetes
<b>Pró-droga mGlu2/3</b>	para esquizofrenia
<b>NERI IV</b>	para depressão (fase II); para ADHD (fase I)
<b>OpRA II</b>	para dependência ao álcool
<b>Survivin AS0</b>	para tumores sólidos
<b>Antagonista TRPV1</b>	para tratamento de várias condições de dor, incluindo dor osteoartrítica <i>(parceria com a Glenmark Pharmaceuticals)</i>

*Todas as informações são válidas em 31 de Janeiro de 2008. A pesquisa de novos medicamentos é arriscada e incerta, e não há garantias. As barreiras científicas e regulatórias podem fazer com que os compostos em desenvolvimento sofram atraso no seu desenvolvimento ou até mesmo não sejam lançados.*

## Muito Mais do que Medicamentos: Fornecendo Respostas que Fazem a Diferença

Ao longo de sua história, a Lilly tem sido uma importante colaboradora corporativa da cidadania. Embora nossas maiores contribuições para a sociedade sejam os medicamentos inovadores para pacientes de todo o mundo, percebemos que os resultados positivos dos pacientes não se relacionam somente aos medicamentos em si.

Na Lilly, nossa responsabilidade corporativa concentra-se em fazer uma diferença significativa nos negócios e na sociedade. Estamos comprometidos em operar os nossos negócios nos mais altos padrões, incluindo ser líder do setor em matéria de transparência, usando nossos recursos para fortalecer as comunidades nas quais vivemos e trabalhamos e estendendo nosso campo de visão além das atividades de trabalho, para ajudarmos a enfrentar os desafios de saúde.

Embora encaremos isso como uma grande jornada, estamos orgulhosos de nosso recorde como cidadã corporativa global. Eis alguns exemplos:

### Compromisso com a Transparência

Continuamos a liderar quanto à transparência. Em 2004, fomos a primeira empresa farmacêutica a publicar on-line os resultados de todos os nossos estudos clínicos. Temos um compromisso de tornar públicos os resultados de pesquisas clínicas, sejam eles favoráveis ou desfavoráveis para a Lilly, de maneira precisa, objetiva e equilibrada, para garantir que os nossos clientes tenham as informações de que precisam sobre os nossos produtos.

Além disso, em 2007, a Lilly se tornou a primeira empresa farmacêutica a tornar públicas as informações sobre as suas doações a organizações não governamentais norte-americanas, instituições de pesquisa e outras. Essas informações estão disponíveis no site [www.lillygrantoffice.com](http://www.lillygrantoffice.com).

### Filantropia e Apoio Comunitário

A Lilly também continua a sua longa tradição de filantropia e apoio à comunidade. De acordo com a publicação "The Chronicle of Philanthropy", as doações da empresa em 2006 colocaram-na em sexto lugar entre as 91 principais empresas norte-americanas que responderam à pesquisa. Em 2007, nossas contribuições filantrópicas totalizaram cerca de US\$315 milhões, incluindo cerca de US\$240 milhões em produtos para programas de assistência a pacientes e causas humanitárias internacionais. Nosso total de doações em 2007 representa aproximadamente 6% de nossa receita e, mais uma vez, posicionou a Lilly como uma das empresas que mais se destacou no mundo neste item.

Também lançamos uma nova iniciativa para voluntariado dos funcionários, chamada de "Hands and Hearts" ("Mãos e Corações"), cujo objetivo é aumentar o envolvimento dos funcionários com organizações sem fins lucrativos. Ao incentivarmos o voluntariado, estamos fortalecendo nossas comunidades e aumentando o compromisso e o envolvimento dos nossos funcionários.

### Melhorando o Acesso aos Medicamentos

O acesso à saúde pública e a medicamentos com preços acessíveis é um grande problema em vários países, e a Lilly tomou algumas medidas para ajudar. Por exemplo, em 2007, ajudamos mais de 145.000 pacientes nos EUA a obter medicamentos por meio de seis diferentes programas de assistência. Esses programas fazem parte de um amplo esforço da indústria. Por meio do programa "Partnership for Prescription Assistance" (PPARx – Programa de Parceria para Assistência à Prescrição), o setor farmacêutico tem ajudado mais de 4 milhões de pessoas a obter acesso aos medicamentos de que precisam, com preços acessíveis. Informações adicionais sobre o PPARx estão disponíveis no site [www.pparx.org](http://www.pparx.org).


### Combate à Tuberculose Multi-Resistente aos Medicamentos (MDR-TB)

A MDR-TB é uma ameaça crescente à saúde global. Iniciada em 2003, a parceria pioneira da Lilly contra a MDR-TB procura aumentar o fornecimento e a disponibilidade de dois importantes medicamentos no tratamento dessa doença mortal nos países que apresentam as maiores incidências da doença. Em março de 2007, aumentamos o nosso compromisso financeiro em US\$50 milhões. E, em junho, anunciamos a criação de um ambicioso consórcio público/privado em Seattle, para conduzir a pesquisa de fase inicial de novos medicamentos, os quais são prioritariamente necessários para o tratamento da tuberculose, incluindo classes mais recentemente resistentes, com outro investimento de US\$15 milhões, totalizando US\$135 milhões em contribuições. Em 2007, nossos esforços foram reconhecidos pela Coalisão Global de Negócios, que descreveu nosso programa contra o MDR-TB como um "modelo de excelência" a ser seguido por outras empresas.

### Apoio às novas abordagens para o tratamento da Diabetes

De acordo com o compromisso sólido e histórico da Lilly contra o diabetes, a Lilly Foundation está contribuindo com até US\$15 milhões para a American Academy of Family Physicians Foundation, a fim de estabelecer o programa "Peers for Progress", que irá identificar e treinar voluntários leigos com diabetes e lhes habilitar como "mentores do diabetes". Esses mentores ajudarão outras pessoas com diabetes a melhor controlar os fatores emocionais, sociais e cuidados diários com a doença. A meta dessa ambiciosa iniciativa é habilitar 200.000 voluntários, ou 1% dos americanos com diabetes, para que eles se tornem mentores do diabetes, e expandir esse programa globalmente. Além disso, a Lilly está fornecendo uma bolsa educacional de US\$10 milhões para a International Diabetes Federation, com o objetivo de financiar o "Projeto BRIDGES", um esforço global para identificar e compartilhar estratégias de sucesso para o controle do diabetes.

Para obter um relatório completo sobre as iniciativas de cidadania da Lilly, visite [www.lilly.com/about/citizenship](http://www.lilly.com/about/citizenship).

A close-up photograph of a hand holding a pen, poised to write on a document. The background is filled with the soft, draped folds of red curtains, through which bright light is filtering, creating a warm and focused atmosphere. The hand and the document are in sharp focus, while the curtains are slightly blurred, emphasizing the action of writing.

*Eli Lilly and Company*  
*Lilly Corporate Center*  
*Indianapolis, Indiana 46285 USA*  
[www.lilly.com](http://www.lilly.com)  
[www.lilly.com.br](http://www.lilly.com.br)

*Lilly*

Respostas que fazem a diferença.